

平成 27 年第 3 回定例会 産業労働常任委員会

平成 27 年 10 月 2 日

鈴木委員

私の方から、いろいろなところに飛びますが、意見交換させていただきたいと思います。

一つは、かながわくらし・しごとセンターについて、私もこれ拝見して、何か観点が一つ違うのではないかと、私は思うので、一つ、二つ意見交換させていただきたい。

いろいろなところに、盛んに移住・交流情報ガーデンと書いてありますよね。移住というのは、基本的にここにあるようにふるさと創生基金も含めて、ふるさとというイメージと、東京から神奈川に来るイメージって、全然違うんじゃないかと思うんです。ここは、首都圏ですよ。神奈川県の中には通勤していらっしゃる方もいるわけですよ。そこを見て、いきなり移住などというようになところに高飛びするというこの論理というのは、どこから来ているのだろう。そうすると、例えば、神奈川なら神奈川らしい取組があつてよいわけではないですか。例えば、瞬間に思ったことは、今、Airbnbとか、すごく問題になっていて、9月15日の新聞によると、今後も空き家を対象に外国人向けの宿泊施設を、今後、法律的なことも考えながらやっていかなければならないが、Airbnbという考え方も出てきている、最近、東京の大田区などで問題になっているようだけれど、旅館業法との兼ね合いなどもあるようです。

また、CCRCでは、先日、ある方と話しておもしろい取組だと思ったのは、釧路の取組です。釧路はとても寒いですよ。だから、基本的に空き家というか、マンションやそれなりのアパートも結構空いている。そこに、ちょうど夏場だけ2箇月間、多くの方が移って、ある意味、別荘代わりにしているのが今、釧路ではやっていて、なおかつ、あの周りに白鳥等の飛来があるらしくて、冬場も2箇月間くらいその白鳥を見に行く高齢者の方が大変多いそうです。そうすると、通勤圏としての神奈川県が東京で開いて移住どうぞと言って、はい、分かりましたという人は、本当にいるのかなと。私は逆にそう思ったわけ。

そうであるならば、例えば、週末を神奈川でとか、そういう一つのキャッチフレーズとか、あなた方が良いものを見つけて、引きつけるものがなければ、これを開いたって、いざ東京にある物件を捨ててまで神奈川に来て住もうというようなことが果たしてあるのかなと。

先ほど、若い方の移住の話がありましたけれども、若い方は移住でよいと思うんです。ところが、現実には、高齢者の方々、お金を持っていらして、やはり、暑い東京から、また、首都圏から離れたたいという要望はかなりの方いらっしゃいます。そうであるならば、例えば、私が見て最近思うことは、足柄に、この前、お邪魔したところ、結構それなりのベッドタウンが知らない間にできていたり、若い方々が、家を買われて通勤していらっしゃる。そういう観点みたいなものを入れなくてね、やみくもに移住みたいな言葉を入れた中で、果たして、こういう所に相談行く人はあまりいないのではないのかなと、私は思う

ので、それからまずどういう御感想か聞かせて下さい。

雇用対策課長

確かに委員がおっしゃるとおり、移住という言葉をここで使っているのですが、我々も二地域居住ですとか、季節によって住み分けるとか、週末だけとか、そういった多様な住まい方を含めて考えております。

ただ、神奈川県は東京の通勤圏ですけれども、やはり、神奈川に住んで従来どおりの長距離通勤、長時間通勤という暮らし方、働き方のままでは、今、国が目指しているようなこの地方創生は実現できないと考えております。

若い世代の方で、今、地方移住も考えている人も増えてきている理由としては、大企業ですとか、大都会にもあまりそういった執着がないですとか、逆にスローライフ、自分らしい働き方だとか、そういったのを望む方も増えてきているそうです。あと、9月の下旬にふるさと回帰支援センターの場所を借りて、政策局が三浦市と松田町の魅力を紹介するようなセミナーを企画したところ、結構、三浦半島の自然が、東京から近いのにこんなにあるということで、三浦市の人気もかなり高かったそうです。もちろん、これがすぐに移住になるかということはないと思いますけれども、要するに、いろいろな住み方を人のニーズに合わせて、神奈川県其自然環境の良いようなところに、ただ、今までのいわゆる通勤圏で東京に長い時間かけて通うという形でなく、先生おっしゃるように、例えば、週末だけ住むとか、多様な形での働き方、暮らし方をつくり出してもらおう、そんな取組の一つになればと考えております。

鈴木委員

実際にお考えになっているので、私、安心しましたけれども、やはり、考え方は多種多様になっていて、今、三浦とかとおっしゃるけれども、通勤圏があったとしても、要するに、長い通勤圏の方は、ちゃんと御自宅持ってらっしゃる。だから、それをどうのこうのというのは、私は大変厳しいと思います。それであって、基本的に東京の方々を呼ぶということの視点からいえば、逆なんです。東京から神奈川に呼ぶ視点というのは、今、おっしゃった週末だとか、そういうものをちゃんと入れながら、例えば夏場涼しい何々とか、海が近い何々とかというようなものを出していかないと、移住・交流情報ガーデンという言葉だけ聞いたら、それはちょっと待ってよという方がいっぱいいらっしゃるのではないか。

だから、言葉というのはとっても大事で、言葉によって、しっかりとした形でもって進めていくことが大事だと思いますから、どうぞまた、造語でもいいし、キャッチフレーズ、先ほど、室長からも政策局等でいろいろな仕事の在り方とか、考えていらっしゃるというけれども、なかなか、私は創るというのは難しいと思う。だから逆に、そういう形で見ると、この移住・交流情報ガーデン、そのもの自体はこういうものなのだというものを、神奈川県として、首都圏の神奈川としてどうするかという対策を、是非ともとっていただきたいと思っております。

二つ目、昨日の御答弁の中で、障害者の雇用率を高めるという話があった。答弁の中に、多種多様な形態があるというようなお話も頂きました。その多種多様な形態というのをまとめて言うとうどういうことなのか。

雇用対策課長

私が実際に訪問した企業の状況が非常に様々異なっていて、ただ、その異なる中で、今は未達成なのけれども、障害者雇用に向けて努力を、それぞれの状況においた努力をされている企業が多いという印象を受けたのが私の実感です。

鈴木委員

実は、私は、決してこの法定雇用率についてどうのこうのと申すつもりはございません。だけど、現場というのはね、逆に障害者の方々が就労を進めることが本当に良いのかという職場も中にはあると。例えば、飲食業でくくると、飲食業の中に例えばラーメン屋さんがあって、50人以上の法定雇用しなければならぬチェーン店があったと。ラーメン屋さんて、私もよく食べに行くので、その中でもって見てみると、やはり、作り手から運び手まで、お客さんの所に行くまで、大変に熱いものを扱わなければならない。そういうところに障害者の方々が果たして就労する場として必要なかどうか。だけれども、法定雇用率というのは、定義付けられている。当然、お金で対応しなければならないというお店の声をお聞きする。確かに、障害者の雇用促進というのは、大変大事な観点だけれども、何か十把一からげで、法定雇用率2%超えましょうというのは、乱暴なやり方だと私は思っているのだけれども、そして、課長や、また、ハローワークの方々も訪ねてくださったとしてもね、本当にそういう声にどういう形で答えていくかというのも私は、とっても大事な角度ではないかと思うのですが、いかがですか。

雇用対策課長

委員おっしゃるとおりだと思います。答えていくには、仕事の切り出し方といった、その具体的な事例をやはり丁寧に御紹介していくことになろうかと思っております。

ラーメン屋さんの例はないのですが、この前の9月の障害者の雇用促進フォーラムでは、お寿司屋さんの例で紹介がありまして、回転寿司のスシローの事例紹介が結構、その場で評判だったのですけれども、具体的な仕事の切り出し基準というのをスシローでは決めておりまして、業務の握りと、お米を炊く、炊飯、それは非常に難易度ですとか、失敗したときのリスクからも業務の対象外にして、お店の清掃、あと、食器を洗う業務、それと野菜などの簡単な仕込み、この三つの業務を人に合わせて組み合わせさせて障害者雇用を生み出しているというようなお話がありました。

あともう一つは、私がある企業を実際に訪問してお会いする人事担当の方になるのですがけれども、意外に多いと思ったのが、他の職員の理解を得るのが難しいというような声も意外とたくさん聞きました。ここで、また、障害者雇用の進んでいる企業に共通しているのは、トップの方が率先して社員に働き掛けている点だと思いますので、そうした意識啓発などもしていくことが大切ではないかと思っております。

鈴木委員

それも言われなくても、私、分かります。要はね、そういうスシローさんみたいな大きな調理場の中でそういうものはできても、ラーメン屋さんとかというところは、とっても狭い中で背中をぶつけ合いながらやらなければならない、

そういう職場もあるということです。だから、私はね、こういう議会の中でも、立場、立場としてお話しているけれども、課長、どうか、そういう隅々までもきちんと分かるような一つの指針、例えば、方向性というのを出して差し上げないと、やみくもにあなた方が回ってね、結局は、そういう法定雇用率に足りないところからお金をもらうみたいなことで、済んでいくものというのはどうなのかなと私はすごく思いました。

一つ一つの職種等を見定めていただき、そういうものに対する対応をね、是非ともお願いをしたいと思います。

続きまして、先日、本会議で知事からZ E Hというエネルギーについてのお話がありました。Z E Hというのは、ゼロエネルギーと言っても一、二割高いと、こう答弁された。前回の定例会でZ E HやZ E B、私は本当に不勉強で分からない中でお話をさせていただき、大変高価なお金を補正として通したという歴史があります。

したがいまして、私は実際にこのゼロエネルギーということについて、否定をしているのではなくて、このZ E Hというものの考え方の中で、少し私が心配したことについて、何点かお伺いさせていただきたいと思います。

まず、このモデル的な取組をとという形で出発した中でございますけれども、よく考えてみると、このいろいろな条件を見てみると、やはり、大変裕福なという言い方はおかしいけれども、所詮、良い家を建てられる方のところへの補助としか、私は思えないというところから質問させていただきたいのですけれども、この点については、いかがですか。

スマートエネルギー課長

エネルギーの地産地消を進めるという大きな課題の中で、こういった事業も行わせていただいているところでございますけれども、やはり、創エネ、省エネ、蓄エネといったものを進めるためには、機器を導入しなければいけないという点がございますので、一定の設備投資が伴うと。このような状況でするので、特に、本県のように、住宅やビルの数が多いという所の中で、普及を進めていく中では、どうしても普及の初期に一般的なものと比べて割高と考えられる、そういった時期にもこういったものの設備投資をしていただける、そういった方たちが結果的に主要施策を御利用いただくというようなケースが多くなってくると思います。ただ、モデル事業を進めて、この先に、普及が一般的になり、価格の低下であるとか、あるいは、製品の改良といったものが進んで、最終的に普及が進む中では、幅広い層にメリットが行き渡るものだと、そのように考えているところでございます。

鈴木委員

今、課長がモデルとおっしゃった。モデルというものについて、ある意味で、それになかなか、普通の方が手を出せないというような流れがあっては、いけないわけでしょう。モデルというのは、3歩先に行くということですよ。それは私は、分かる。けれども、どう考えたてもそこのところが、例えば、今回、県として助成をするというそのもの自体がやはりとてもかけ離れていて、できないものであってはいけないと思うのですけれども、この点はいかがですか。

スマートエネルギー課長

ゼロエネルギー住宅については、現状を見ますと、かなりハウスメーカー、あるいは、一部工務店などで、すでに取扱いが具体的に始まっていて、普及が始まっているという認識でございますので、今、3歩先に行くというようなお話がございましたけれども、今正に家を建てようとお考えになっている方には、そういった建築業者の方とお話をすれば、必ずこういったところが出てくる段階に入っているのかなと、そのような認識でおります。

鈴木委員

それでは課長、2点だけ指摘させていただきます。

一つは、この助成を見ていると、蓄電池と書いてありますよね。ところが、基本的に今は、三井だ、積水だとかというところでは、こんな、ゼロエネルギーのために蓄電池を付けようなんて、どこもうたっていないと思う。そういう中でもって、こういうものをやると言ったら、どこかを考えて、皆さん方がこういうようなものを出してしまったのかなと、先々見越したようにしか私は思えない。それは、課長がおっしゃられた、ちょうど先週、今週の日曜日でしょうか、パナソニックなどは2030年目指して水素のエネルギー発電というようなことを研究所で始めているというわけだから、あなたがこんなZEHなどをやらなくたって、一生懸命民間ではこのゼロエネルギーのところをやっているのだけれども、たしか、七千数百万円というお金をかけながらもね、そしてなおかつ、蓄電池も付いていなければならないという補助対象となっていたら、明らかに、ターゲットというのは、ごく少数のところに限られていくのではないですか。

スマートエネルギー課長

かながわスマートエネルギー計画に基づいて、地産地消を進める中、将来的には、電力の系統に頼らないエネルギー自立型の家、ビル、街の実現を目指していこうと、今、このような形で進めているわけでございますので、そういった系統に頼らないという部分では、蓄電池というものが非常にキーになるという状況でございますので、今回は蓄電池を必須というような形でさせていただきました。

ハウスメーカーの中では確かに対応が分かれておりまして、いわゆる、国が定めているゼロエネルギーハウスという概念でそこを目指しているところもあれば、本当に私どもが今目指していこうとしている、エネルギーの本当の意味での自立型、系統に頼らなくてもほぼ太陽光と蓄電池で賄ってしまうというようなところを目指しているところもあります。今現在、その多様の方向性というのは、確かに分かれているところがあるかと思えますけれども、やがては、同じ方向になると。つまり、なるべく系統に頼らない方向に、そちらの方が当然安心なわけでありまして、昨今の災害等も考えたときに、いざというときにはその系統に頼らない形というものに、自然とそちらの方に寄っていくのかなというふうに考えているところでありますので、蓄電池については、今回、普及を重視して、要件化したという状況でございます。

鈴木委員

課長、私は、蓄電池を問題にしているのではなくて、そういうものを使って

いくと、当然、しぼられていくでしょうと。もう一つ、私、指摘したいのは、見てびっくりしてしまったのだけれども、たしか、8月6日だったか、資料に書いてある、ハードルが更にあって、10戸以上、近接して導入とかという一文があって、おいおい、こんなになったら一体どんなところがあるのかと見てくると、はっきり言って、藤沢の何とかタウンとかというぐらいしかないのではないですか。

スマートエネルギー課長

10戸以上の近接の狙いでございますけれども、ゼロエネルギーの住宅というのは、住宅ですので、1軒、1軒のものに対してモデルケースでやっても、実際は例えばAさん宅みたいな形で、我々としては、モデルケースとして実際に設置が進んだ場合に、後々の普及啓発に御協力いただくとおっしゃっているわけがあります。ただ、なかなか、個々の住宅という形では、アピール度が弱いというところで、一つの街区を実現するところを、まず優先的に考えていきたいというような形で、10戸以上という一つの目安を設けさせていただいたところでございます。

御指摘の藤沢サスティナブルタウンは、正に今回の我々の要件でいえば対象になってくるところでございます。

鈴木委員

課長、むちゃくちゃな答弁だと思いますよ。そもそも10軒以上というのは私の家の近くでも新築でありますよ。だけど、果たして、こういうようなことまで、蓄電池は付いているだの、あだの、こうだの言っていて、果たしてハウスメーカーがそういうようなところに目を向けるのかなど。そもそも、あなた方が出してきたものは、藤沢のサスティナブルタウンと言うのですか、そのところに入れるために、七千数百万円というものを入れてきたのかという論理に、私はならないのかと。本来なら、あなた方が先ほどからずっと答弁されていらっしゃる中小企業の方々に対する支援を、と一生懸命、中小企業の活性化指針なども出していながら、いざ出てくるのは、そんなところなのと。神奈川県というところは。例えば、町の小規模な工務店さんがこういうようなものを、なるほどなど、神奈川県はよくやるよと、しっかりこういうようなものになったら、うちもちょっと取り込んでみようかなというようにものにさせるのが、本来のこういうモデルケースであり、そこが本来の、私は中小企業活性化支援の中に収められている、あなた方が中小企業活性化とおっしゃっている中で、一手打ち方というのが、方向性がまるで違うのではないかと。七千数百万円もかける割には。と、私は思うわけ。

私は、何も先ほども言ったようにZEHを否定しているわけではないのです。このお金の使い方というやり方が、元から藤沢サスティナブルタウンというものをイメージさせるようなものであったら誰も振り向かないのではないのかと。私からすれば。県が実際に進めているところだもの。そこにお金を出すなら、はっきりそのとき書いてくれれば、私どもだって、もっといろいろな質疑できたと思いますよ。

ところが、いざ開けてみたら、やれ、蓄電池は付いていなければいけない、10戸です、というハードルは会見のとおり出てきて、おいおい、あのときにす

解したとことと随分話が違うのではないのかと、私は思ったから、質問をしました。いかがですか。

スマートエネルギー課長

確かに、藤沢については、今回の要件の中ではまってくるものであります。同様の開発、確かに藤沢は相当大的な開発でありますけれども、その、私どもが定めた10戸以上という開発の案件というの、県内見渡す限りにおいては、幾つか、そのような開発というものも見当たる部分があります。ただ、実際に、そこでゼロエネルギーハウスを10戸以上造っていただけるのか、あるいは、今御指摘の蓄電池の設置も含めて建てていただけるかというのは、また、そのデベロッパーと言いますか、開発者の御判断になります。あと、実際に、我々が設定した補助制度を利用いただけるかどうかというのは、タイミングの問題もありまして、今回、6月補正という形でさせていただきましたので、例えば、もうすでに着工していたというような状況などというのも実際、情報としてはちょっとあたりというようなことで、そういった点で、かみ合わないようなケースもあるかと思うのですけれども、来年度以降も続けさせていただこうと考えている中であっては、決して藤沢だけではなくて、県内でももっと小規模な形でも実際起きてくるのかなと考えております。

それから、中小企業活性化との関係でございましてけれども、その点で申し上げますと、例えば、今、事例に挙げた藤沢については、実は、1件、申請が上がってきておりますけれども、そちらの中身を見ると協力企業の中には、4社中2社が中小企業で、うち1社は神奈川県内に拠点があるというような状況であります。それから、工務店さんで、もっと小さな規模のところもイメージされていると思いますが、我々もインターネット等の情報で調べた範囲ではありますけれども、今、確実にそういうところを取り扱っているところが出てきておりまして、そういったものを宣伝されているところが、県内でも幾つか散見されております。そういったところと連携されている設計事務所の方のお話も聞いたところ、最近では、ゼロエネルギー住宅に対して、そういった、正に町の工務店の皆さんも、相当関心が高まっているというような声も聞いておりますので、そういったところと、つながっていかねばいけないのかなと、そのように考えているところでございます。

鈴木委員

課長ね、ゼロエネルギーのことを話していることと、私がモデル事業のことを話しているのをごっちゃにして答弁してはいけませんよ。私は、先ほどから言っているようにゼロエネルギーは否定しているわけではないですよ。そういう一つのモデルケースとしてのやり方については、あまりにもやり方が荒っぽすぎないかと、また、私たちからすると、元からそういうところに決まっていたのではないかというふうに思わせるやり方がどうなのかと私は言っているんです。だからそれは、当然、1社や2社は出てくるでしょう。それはだって、当然、あなた方が一生懸命やってくさっているわけですから。そういう例えば、町の小さな工務店等もこのゼロエネルギーというものについての、例えば、啓蒙等をやるのであるならば、そういう方々にも分かるようなモデルケースというようなものを考案していかないと、こういう一つのやり方というのが私は

いかがかなと思いますので、質問をさせていただきました。

また今後、来年等にこういうようなものがあるかもしれませんが、その点をよく考えながら、来年度の予算について、しっかり対応していただきたいことを要望しておきます。

続いて、今日の新聞を見ていて驚いたのですが、うわさには聞いていたのですが、県内で、来年から藤沢で無人のタクシーを運転されるという記事が載っております。まず、このロボットタクシーで、IT大手のDeNAと自動運転を開発するベンチャーのZMP、今週エコノミストに載っていて、なるほどなと思って見ていたのですけれども、この中で、基本的にこれ県としては、今後、どういうことをやっていくのですか。

産業振興課長

このロボットタクシーにつきましては、さがみロボット産業特区の取組の一つで、全国から実施案件を募集する公募型実証実験支援事業の中に応募していただいて、採択されたものの一つでございます。ですので、今回、神奈川県では、いろいろ実証するのに当たりまして、警察と関係各所との調整などをして支援をしたところでございます。

鈴木委員

そんなことを聞いているのではないのです。これをやって何がしたいのか、どういうふうにするのですか。

産業振興課長

将来的には、このロボットタクシーという単に技術的なレベルの話ではなくて、タクシーサービス、過疎地の交通の不便なところでもありますとか、都心でもなかなか交通の不便なところでの低廉な形の交通機関の手段の一つとして、将来的に発達していくことを目指しています。

鈴木委員

課長ね、そういう答弁を聞いているのではないです。それ、分かりますよ。それ目指しているのでしょう。新聞にも書いてある。そういう意味ではなくて、これをやることによって、産業振興課が今までのロボットという概念から、AIというところに入ったのだと思ったわけですよ。今まで、ロボット、ロボットって言ってきたのだけれども、これはAIでしょう。要するに、ロボットからAIにあなた方がかじを切るのだったとしたら、これ、大きな政策転換ではないのかと。今までの皆さん方が出してきた、例えば、心の健康計測指数とか、いろいろロボットと書いてあるけれども、生活支援とか、これ、AIですよ。AIというのは、もっともっと幅広でもって、これを、どこまで県としてやっていくのかと。私がなぜこんなこと聞くのかというと、要するに、今、県がやっていることというのは、最初、一生懸命応援してきました。だけど、だんだん、見てくると、例えば、今日の朝日新聞の中に出ていたけれど、グーグルがこぼれにくいスプーンを4万5,000円です。何なのかというと、写真の手振れ機能があるでしょう。この機能をそのままソフトを入れて、要するに高齢者など震えが止まらない方々を補助するスプーンを4万7,500円です。そうすると、一体、これから先県は何をすればよいのかと。グーグルがこれを出したということは、いろいろなこと、これから次から次へ出

していきますよ。要するにA Iに向かっていくのか、それとも合体させるのか、ロボットをどこにもっていくのかということ、そろそろ問われる時代が来たのではないですか。先ほど、費用対効果みたいなことをおっしゃっていた方いらっしゃるけれども、タクシーというところまでくるようになったら、A Iとロボットの兼ね合いをどういうふうに考えていらっしゃるのか、一応、聞いておきたいなと思ったので、それで質問したんです。

藤沢だけではなくて、仙台と名古屋でもやるみたいですよ。別に神奈川県だけではないけれど、神奈川県としては、ロボット立県と言っているながら、実際にA Iに手を入れちゃったよねと。だけど、A Iそのもの自体は、別に頭脳だから。それに神経と手足がなければ駄目なわけですよ。要するにデバイスというやつですよ。それとの兼ね合いになると分かって、この中に突っ込んでいったのですかと私は思ったのです。やっていくのが悪いというわけじゃないですよ。だけど、そうしないと、あなた方が今度、こここのところに書くのに、大変じゃないかと。あなた方、これから一体、どこまで広げていくのですかと。だから、A Iとロボットというのをごっちゃにしてやってしまうと、これから收拾がつかなくなるくらいあなた方のフィールド広がるのですよ。何人いたって絶対できないですよ。それでなおかつ、車となってきたら、もうすでにクラウンなどは、信号のセンサーも認識するものができてきているみたいではないですか。今度、本当に一体どうなるのだろうか。こういうものをお金をかけてやること。どんどん民間企業、例えば、グーグルだって、もっともっとできてしまっているわけですよ。プロトタイプの無人の車が写真で公開されましたよね。どこまで県として突っ込んでいくんだと。どういうような、協力をしていくのだというところにくるのではないかと私は思ったものですから質問したのです。どうですか。

産業振興課長

おっしゃるとおり、最先端のA Iなどを活用していかないと、この自動走行車というものもできないものですが、一つ、生活支援ロボットというカテゴリーの中に、こういったものも入るのかなと、今のところは考えているところでございます。

ただ、将来の、いろいろなA Iなどの最先端の技術、ロボット自体がそういうものがございますけれども、県としてやれることというのは、やはり、いろいろな企業の方が、こういった生活支援ロボットを生み出したいというものについて、実証実験を支援していく、そういったものが中心になっていくと考えております。

鈴木委員

課長、そうではないのですよ。だから、こういうものをやりたいというのは、民間がやり始めていると。そのとき、どうするのかということが私の質問なのです。言っている意味分かりますか。私はもうこれ以上、言いません。けれども、実質的に例えばA Iがあったとしても、例えば、先ほど言った先進のデバイスと言って、例えば、神経、それでもう一つまた、アクションデバイスと言って、実際、手足になるもの、こういうものがここにつかなければ、A Iだってないわけですよ。これとの兼ね合いをどうするのかというものに、例

えば、かじを切っていくのか、AIとロボットの合体型をしっかりと求めていくのか等もこれから出てくるでしょうと。そういうことで、どうか、そここのところ、もう一度また確認をしながらお願いをしたいということでございます。

それで、聞きたかったのは、これは入り口として、報告書の中で、12ページにいっぱい実証実験をやったださっていますよね。心の健康計測システムは認定1号とかになったのではないですか。この前、2号がアミノ何とかとありましたがこれではないのですか。

産業部長

委員御指摘のとおりで、これについては、私どもでこれまで様々な実証実験の中でデータの積み重ねをして、最終的ではないのですが、途中の段階で商品化した。その商品化したものが未病ブランドの第1号という形で指定をされたという経緯がございます。

鈴木委員

私は、この中でもって見て、是非ともお聞きしたかったのは、実証実験をやられたと。これでどうなったって出てきたという報告はないですよね。先ほど、私、部長がお答えされた中にパワーアシスト・ハンド、こういう形で200台出ているというお話をお聞きした。私も、この前、皆さん方のお力をいただいて、ビッグレスキューにコーワテックの遠隔操縦ロボットも見させていただいて、自衛隊の方も大変関心を持っていらした。警察も大変心強いとおっしゃっているというお話を断片的に聞いている。ところが、こういう実証実験をしました、これと費用対効果がどうなんだと。商品化がどこまでいったというステップをこういう報告書に載せてくれないと、いつまでこういうことをやっているのだろうかと思ってしまうわけですが、どうですか。

産業振興課長

おっしゃるとおりで、今の御指摘は、あまりアウトプットばかりをするのではなくて、実際のアウトカムがどうなのかというのを分かるような資料に、ということでございます。なかなか、今、実証実験というものを中心に進めておりますけれども、その中で、重点プロジェクト、商品化みたいなものを四つほどやっておりますけれども、それを世の中にお示ししていくためには、やはり、実証実験をやった結果、どういうものが生まれて、どういうふう役に立つのかというのが大事だと思います。今、これだけでは分からないというのはそのとおりだと思いますので、考えてみたいと思います。

鈴木委員

なぜ、私が突然こんなことを言ったかということ、これ、PSTでやっていただいた、この心の健康計測システムは素晴らしい。だけど、本当に作って売れるのかという、要するに、これを開発して、マーケットに出すまでにどのくらいのお金と、時間がかかるのかなと、正直言って思いました。認定しましたが、それがマーケットに出るまでどうなっているのかというフローがないと、これいっぱい書かれて、頑張っているけれども、どうなのかなと思うのと同時に、15ページ、ロボット関連企業の事業計画の認定状況というのがあります。これも先ほどあった、私の9番のコーワテックは、世界からいろいろな引き合いが出てきていて、素晴らしい県としてのアシストがあったと、皆さん、本当

に褒めていらっしやいました。こういうようなものは、がんがんここに書いて、これ見たことかというぐらい書いていただいて、そういうふうにしないと、いっぱいやっているよと言うけれども、アウトカムはどうなのという、先ほどから費用対効果ということを盛んに言われているところからすると、そろそろ出してもよいのではないですか。というような気がいたしますので、そういう流れでお願いをしたいと思います。

その中で、ちょっと突然飛びます。私は、先ほどから聞いていて、今回、箱根で実際に使えるような災害対策用ロボットという形で、3点やったださっている。例えば、ドローンをあれだけ飛ばして空撮をやったださって、テレビも報じていましたよ。神奈川県頑張っているなというのを聞きました。だけど、どうせそれでやられるのだったら、ドローンで名を売っているわけだから、箱根をドローンか何かの聖地にしてしまったらどうなのかなと思ったわけです。例えば、先般の常任委員会で私もお話したとおり、適応ビジネスってありますよね。皆さんが、大涌谷の怖いもの見たさに結構人が集まっているのです。特に温泉供給会社の前で、写真をやたらに撮っているんです。撮っているのだけれども、この前、向こう側はやっと思われるところまで、レベル2になったから行くことができるのだけれども、あそこで横にいた人が、一発ドローンを飛ばしてあの中はどうなのか見てみたいと言う人が二人くらいいたそうです。そうなってくると、何か一つ、そういうこともお考えいただければなど。要するに、今、とてもドローンは評判が悪くて、どこかの城に落ちてしまったとか、何かやっているところに落ちて火を噴いたとか、悪いことばかりだけれども、流れとして、規制することはできないですよ。だけど、自由に飛ばして、どんなになっているか見たいという人間の欲求を、果たせる範囲でやるのも一つの手ではないかなと思いますけれども、いかがですか。

産業振興課長

今、おっしゃるとおり、ちょっとした事件をきっかけにドローンの評判がいろいろと悪くなってしまったこともございますけれども、ドローンの有効性というのは、この前、私ども、箱根地域で調査させていただいたように、非常に大きいものと感じております。今後、いろいろな機会、イベントなどあると思いますので、そういった機会を捉えまして、ロボットの有効性、ドローンの有効性を示せる機会がありましたら、いろいろそういったことも考えてみたいと思います。

鈴木委員

あともう一つは、中小企業の活性化、活性化推進計画を頂きました。この中で、このつくりそのもの自体がどうなのかなと思うわけです。基本的に3ページを見ると、基本理念が中小企業・小規模企業の元気で実現しよう！活気あふれるかながわ、と書いてある。ところが、その5行目に、計画の着実な実行により、県と県民の皆さん、企業・団体などの多様な担い手が連携・協働して、中小企業・小規模企業の活性化を推し進めます、と書いてある。ところが、この中で、こういうふうにすることによって、中小企業・小規模企業の元気で実現しよう、ということだけど、その元気というのは、どこら辺のことを元気で、

になるのか、という目標はここには書かれていない。ところが、1ページ開けると、神奈川の力を生かした産業の振興という中に、小柱の中にやたらこういうことをやりますよという数字の目標が書かれている。そうすると、小項目の目標があって、それが大きくなったら、絶対にそこに何かがあればおかしい。そうしないと、こんなふうの一つ一つを見てみても、例えば、4ページの一つ目のマルの134件だよ。目立ちますよ。134件できました。では大丈夫なのねと。中小企業の活性化のところの部分、どこに元気になった部分があるのかというところの、要するに本当にこれが指針になるのかどうかというのが、私は心配なわけです。意地悪い言い方すると、皆さん方がこういうものをつくるときに、前も私、申し上げましたよね。グランドデザインでしたか。何かその目標を出すのは結構だけれども、それによって、結果が、アウトカムがどのようになったのかって、大きなものに近づかなければならないのに、何か小項目みたいなものだけできたの、できないだのみたいなことで計画としてよいのか、この大神奈川は、という疑問を私は呈したいわけです。見ていると、例えば、大柱が神奈川の力を生かした産業の振興だと。中柱がここにあるような、こんなことをやりますよ。例えば、突然小柱になったら、ロボットの実証実験、134件やりますよ。おいおい、ちょっとそこは違うのではないのかと思いますけれども、課長、いかがですか。

中小企業支援課長

今、この計画書の構成について、貴重な御意見を頂きました。実は、この2ページから6ページに、それぞれ大柱、そして、中柱という構成を記載させてもらっております。その中に、例えば、今の、神奈川の力を生かした産業の振興であれば、二重丸として、県内の中小企業・小規模企業が持つ技術力、そういったものを生かしながら、未病産業、ロボット産業、エネルギー産業、観光産業といったものの拡大を図ります、ということに記載させていただいた上で、その下に、今、御指摘いただいた、例えばロボット開発などの実証実験を134件累計で行うというようなことを目標にさせていただいています。

こちらは、今、134件というのを委員から小柱という御指摘を頂いてしまいました。これはもう、私どものこの表という、冊子の作り方に対するもので、大いに反省すべきところだと思います。こちらの方は、小柱ではなく、この大柱の目指すところの目標を定めたものとして記載させていただいています。この大柱、神奈川の力を生かした産業振興ということを実現するために、いろいろな施策をやっていかなければいけない。そうした中で、幾つか目に見える形で、県民の見える化をしなければいけないということで、ここでは、例えば、ロボットの実証実験の件数を134件、あるいは、その次の観光の外国人旅行者の訪問客を201万人、それから、入込観光客数を2億人として、また、企業の立地を100件と、こうしたものを達成すべく様々な取組を行うことによって、神奈川の力を生かした産業の振興というものを達成する。そうしたものの小柱になるべき事業がいろいろ組み合わせさせてこうした数値を達成していくその先に、こうした姿が達成できる、そうした思いで記載させていただいたところですが、今、御指摘いただいたような形で、御理解いただかなければならないところもございますので、これについては、工夫させていただきたいと思ってい

ます。

鈴木委員

課長ね、ついでに私、お聞きしたかったのは、この下の大柱の2です。確かにこの先ほど書いてあったこの表現のところの文章からすれば、県や商工会・商工会議所などが連携して行う中小企業・小規模企業への巡回訪問社数を2万社とすることによって、施策の積極的な活用の促進を目指しますと。2万社というのは、どこからきたのか。そして、2万社をやるためには、どんなことするのですか。ターゲットはどんなふうに出すのか。

中小企業支援課長

現在、素案の段階では2万社を目指すということでやっております。ここで2万社と策定いたしましたので、これまでの実績、これは、商工会・商工会議所が、日頃地域の中小企業を実際に回って、指導を行っている件数が、約1万8,000社程度でございます。中小企業・小規模企業というのは、人も限られている中で、様々な取組をされています。なかなか、県の具体的な支援策を知る機会もなく、販路改革に向けた、例えば、営業活動にするにもなかなか、社長さん、それどころではないという状況がある中で、やはり、一個一個の部分、企業を実際に回って細かく支援していくことが重要ということで、そうした実際に企業を訪れる巡回というものを少しでも増やしていきたいという思いから2万社と設定させていただいているところです。

鈴木委員

課長ね、おっしゃっていた商工会議所等が回っていくこと、その回るリストというのは、何に基づいて回っているのだろうか。

中小企業支援課長

これは、各商工会・商工会議所が、もちろん、それは、会員企業はあります。会員企業以外にも、その地域を、自動車で巡回しながら、例えば、新しく、いつの間にか新しく開業している企業などもあると聞いています。そうしたところを訪れて、お困りのことはないですかとか、あるいは、商工会・商工会議所の会員数が減っている関係もあり、是非利用してくださいということで指導しているというようなことをやっております。

鈴木委員

金融課の課長もいらっしゃるので、乱暴な言い方だったら許してくださいね。今回、この2万社の案とかこういうのを見ていて一つ思ったことは、ターゲットというのはあるのかなど。ターゲットがないでこれやっていたらいらっしゃるのではないかと、私、すごく心配したわけです。どういうことなのかと言うと、私も一般的な、常識、範ちゅうですが、大体、中小企業の方々の7割くらいが法人税というのをなかなか納めていただけないという状況がある。神奈川県は、今更聞きません。そして、入り口ではいろいろな融資というのがある。例えばですよ、3期なら3期とも赤字決算とかというようなリストがあったとしたら、そういうところが2万社の中に本当に入って回ってくださっているのかどうか。インと、アウトが。税でしょ。あなた方は、こちらで貸し付けるだけなわけですよね。神奈川県辺りからしっかりと入り口と出口というのを定めたシステムをやって、言い回しの中に入れてもらいたいと思うわけ。

何が言いたいのかというと、せっかくいろいろな施策をやっていただくのだけれど、それがなかなかうまくいっていないという流れの中で、実は、必要とされているのは、そういうところだと私は思うのです。ところが、そういうターゲットが明確にならないでやっていたと、もしですよ、やっていたとしたらお許してください。もしけれど、そうではなかったのだとしたら、私、どれだけやったとしても神奈川県としての大きな成果というのは生まれてこない。せめて、神奈川県の中でもこういう活性化推進計画で出されているのであるならば、この2万社の中にインとアウトというものを、きちんとした形で、そういうような質のシステムみたいなものを、いつか、私、発言させていただきたいと思っていたので、今、発言させていただきました。

やはり、ターゲットを明確にしないで、しないでと言ってはいけないかな、2万社とあるならば、そういうようなところも、一つ加味をしながら、実際に、皆さん方が手を入れていただきたいというところは、そういうところに私はあるのではないかと。そういう方が実は情報を必要とし、例えば、本来の戦略というようなものを必要とされているところではないかということで、決して、私は、税金を納めていないというようなことに対してどうのこうのと言っているのではない、実は、そういうことが必要なんだと、そういうターゲットを明確にしてやらないと、せっかくこういうものをつくってもなかなかうまくいかないのではないかという思いで発言をさせていただいたところです。

是非ともまた、御検討いただいてよろしくお願ひしたいと思います。